Sommaire

	-	e cerveau mode d'emploi	1		
	ın	troduction	3		
- I					
		Les composantes de l'approche Herrmann			
	1	L'approche Herrmann : un transfert métaphorique			
		de la neurologie vers le comportemental	9		
		Les connaissances sur le fonctionnement cérébral au début des			
		années soixante-dix	9		
		Que faut-il savoir sur le cerveau ?	10		
		Léon, Anatole et Albert: trois cerveaux légers, et pourtant	12		
		QI, quotient intellectuel Voilà Binet!	14		
	2	Les inspirateurs de la méthode Herrmann	21		
		Mac Lean et le cerveau à trois étages	21		
		Sperry et les deux hémisphères	26		
	3	Les quatre quadrants du modèle Herrmann	31		
		Les grandes tendances de chaque quadrant	32		
		Non, Hippocrate n'est pas de retour	34		
		Le HBDI ou la carte des préférences comportementales et	74		
		cognitives	35		
		La préférence, terre fertile pour l'épanouissement de la	0.7		
		compétence	37		

© Groupe Eyrolles

La mise en œuvre du management d'équipe avec l'approche Herrmann

4	Zoom sur les corticaux gauches À quoi ressemble un cortical gauche ? L'archétype du cortical gauche : Valéry Giscard d'Estaing Le manager doit-il être cortical gauche ?	43 43 46 50
5	Zoom sur les limbiques gauches Qu'est-ce qu'un limbique gauche ? L'archétype du limbique gauche : Charles de Gaulle Le manager doit-il être limbique gauche ?	57 57 59 63
6	Zoom sur les limbiques droits Qu'est-ce qu'un limbique droit ? L'archétype du limbique droit : Georges Jacques Danton Le manager doit-il être limbique droit ?	69 69 71 73
7	Zoom sur les corticaux droits	101 103
	JII	
	Manager « cerveau total »	
8	Huit E répartis dans les quadrants du modèle Herrmann Cortical gauche : E comme Expertise	121 122 123 124 124 127 130
	Cortical droit . L Colline Lpanouissement	131

9	Manager avec efficacité,			
	c'est manager « cerveau total » !	135		
	Cela veut dire coacher ses équipiers Cela veut dire choisir judicieusement ses collaborateurs et	135		
	animer les potentiels de l'équipe	136		
	Cela veut dire anticiper les conflits relationnels	138		
	Cela veut dire convaincre un client ou un auditoire Et, en conclusion, cela veut dire pratiquer le jazz-management!	•		
Conclusion14				
Index des noms propres cités 1				
Bi	Bibliographie 1			